Actividad



Tabla Básica de Diseño

Introducción a la Negociación: Herramientas básicas para su entendimiento y aplicación.

Participante: Martín Álvarez Holmberg

Módulo	Objetivos	Material	Actividades	Recursos	Criterio de evaluación	Ponderación sobre la evaluación final
1	Comprender a la negociación como un proceso comunicacional, y de creación de comprensión mutua.	Leonardo Narisma, "Preparando la negociación". Roger Fisher y William Ury, "Si…. de acuerdo – cómo negociar sin ceder" Comunicación en la Negociación Mercedes Carrillo Ocampo - Portal Merlot	Analizar definiciones de negociación provenientes de las diferentes escuelas de pensamiento. Los participantes expresarán su propia definición. Actividad en el Foro. Identificar los problemas de comunicación en la negociación. Ante diferentes situaciones de negociación, el participante deberá indicar y explicar el tipo de problema que se manifiesta.	Plataforma Moodle. Foros. Esquemas. Enlaces a sitios web. Bibliografía complementaria.	1. Participó / no participó en el foro de debate 2. Presentó / no presentó, de manera acorde a los criterios trabajados, la actividad modular.	10%
2	Asimilar a la negociación como un componente de la conducta humana, donde entran en juego comportamientos, y elementos racionales e interpersonales. Incorporar las herramientas básicas de la negociación para	Roger Fisher, Scout Brown, ¿"Cómo reunirse creando una relación que lleve al sí?, Julio Decaro, "La cara humana de la negociación. Antonio L.	Análisis de las variables esenciales de la negociación. Ante una situación hipotética de negociación, el participante elegirá dos de los elementos esenciales para	Plataforma Moodle. Foros. Esquemas. Enlaces a sitios web. Bibliografía complementaria.	1. Participó / no participó en el foro de debate 2. Presentó / no presentó, de manera acorde a los criterios trabajados, la actividad	10%

Actividad



	enfrentar situaciones de negociación bajo contextos variables.	Manzanero La negociación como solución a situaciones conflictivas. Universidad Autónoma de Madrid. Portal Temoa.	desarrollarlos, justificando su utilización.		modular.	
3	Identificar los puntos clave del proceso negociador, para la preparación de una negociación profesional y lograr un adecuado proceso de comunicación. Comprender los diferentes paradigmas y elementos de la negociación.	Carlos Altschul y Enrique Fernández Longo, “Todos ganan” Aldao Zapiola Carlos M., “La Negociación” Jose Maria Guillen Conflicto y negociación Módulo RR.HH. y Habilidades Directivas Portal EOI	Explicar la importancia de la negociación por posiciones y por intereses, se analizará en base a las ventajas y desventajas de las mismas. Comprender la importancia estratégica del MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado). Se elegirá un tipo de negociación para que los participantes desarrollen, identificando su MAAN.	Plataforma Moodle. Foros. Esquemas. Enlaces a sitios web. Bibliografía complementaria.	1. Participó / no participó en el foro de debate 2. Presentó / no presentó, de manera acorde a los criterios trabajados, la actividad modular.	10%
4	Conocer las diferentes alternativas de negociación para aplicar en situaciones de alto riesgo.	Kaplan Sergio, "Negociar con el diablo". Kenichi Ohmae, “La mente del Estratega” Oscar Anzorena, Apuntes del Curso de Posgrado en Negociación.	Desarrollar los estilos de negociación en base a una matriz de conflicto. Los participantes explicarán las estrategias de negociación en relación a una situación conflictiva planteada.	Plataforma Moodle. Foros. Esquemas. Bibliografía complementaria.	1. Participó / no participó en el foro de debate 2. Presentó / no presentó, de manera acorde a los criterios trabajados, la actividad modular.	10%

Actividad



Evaluación Integradora Final	Comprender a la negociación como un proceso comunicacional, donde se ponen en juego estrategias propias y ajenas para la búsqueda de intereses interpersonales bajo situaciones contextuales diversas.		Ante una hipotética situación de conflicto, el participante deberá pensar la negociación que llevará a cabo teniendo en cuenta la organización de las variables, los siete elementos esenciales y las estrategias a utilizar según la radiografía del conflicto.	Plataforma Moodle. Guía de preguntas Evaluación Integradora Final.	Presentó / no presentó, la Evaluación Integradora Final acorde a las consignas establecidas para tal fin.	60%